

Ángela Díez. Communication officer de Enigmedia

“Nuestro objetivo es convertirnos en nuevos estándares para el cifrado del internet de las cosas”.

Enigmedia nació en 2011. Pese a ser una pequeña empresa ha conseguido el reconocimiento internacional de su tecnología, obteniendo el premio a la mejor startup del año por Infoscurity, en el contexto de RSA Conference de San Francisco (USA), la mayor feria del mundo dedicada a la seguridad en internet. Entrevistamos a Ángela Díez, communications officer de Enigmedia, que obtuvo en 2013 un préstamo de Enisa por 75.000 €.

¿Cómo nace Enigmedia?

Surge de una investigación científica y de una amistad. Por un lado, Gerard

Vidal hace una tesis en Físicas y desarrolla un nuevo algoritmo de cifrado, avance científico que le conduce al doctorado. Por otro lado, tiene dos amigos en la Escuela de Ingenieros de la Universidad de Navarra, con los que siempre había compartido una inquietud empresarial. Aunque con trayectorias diferentes, los tres habían mantenido el contacto.

Gerard empieza una carrera profesional en Scientifica, una empresa que colabora con el CERN en Suiza. No obstante, siguen manteniendo ese espíritu emprendedor y, cuando los tres amigos coinciden en San Sebastián, deciden unirse y aplicar la

ciencia para montar una empresa. Cada uno aporta un bagaje diferente: uno se ha especializado con un MBA y ha estado como consultor en una gran empresa de telecomunicaciones en Madrid; otro socio ha estado desarrollando productos en varias pequeñas empresas y *startups* también en Madrid, y Gerard aporta su innovación científica.

¿Y ese es el equipo actual de Enigmedia?

Los socios fundadores se mantienen y han ido perfilando sus puestos. Al principio se repartían todo el trabajo y ahora están más

Los socios fundadores de Enigmedia:
Iker Hernández, Gerard Vidal y Carlos Tomás





especializados: Gerard es el CEO y quien mantiene la relación con inversores. Iker es el financiero y jefe de operaciones que controla los procesos a medida que crece la empresa. Y Carlos es el jefe de producto y el que pasa de la idea científica al prototipo, pilotos, producto final y mantenimiento del sistema de satisfacción al cliente, integrando la usabilidad del producto, sistema de *testing*, etc.

Por otro lado, en el equipo ahora mismo acabamos de contratar al empleado número 44. La oficina comercial está en Madrid y la central en San Sebastián.

¿Y en qué consiste el negocio de Enigmedia?

En un nuevo sistema de cifrar desarrollado en diferentes usabilidades, como la transmisión de datos y la protección de información en diversos campos.

El prototipo inicial surgió para la comunicación dentro de las empresas hasta llegar al primer producto, Enigmedia App, una aplicación que sirve para el móvil, la *tablet*, el ordenador y todo un sistema de estadísticas alrededor, que permite la comunicación cifrada en clientes *business*, orientada a B2B. Este nuevo sistema se puede aplicar a otros campos como el de las comunicaciones satelitales, en el que estamos trabajando en estos momentos. Tenemos también en

“El sello de Enisa con relación a otros inversores aporta confianza”.

estudio la aplicación para el internet de las cosas.

La principal ventaja de esta tecnología es que consume muy poca CPU, por tanto, es muy eficiente y apenas emplea ancho de banda en la transmisión. Aplicada a sensores, *wearables* o dispositivos que tienen poca capacidad de procesamiento, Enigmedia resulta muy competitiva.

Para completar la plataforma de comunicaciones seguras, existe Enigmedia Box, un *kit* que conecta una pantalla cualquiera con cable HDMI y una *webcam* con una pequeña *box* que es como una miniCPU, que transfiere la información de manera cifrada, con lo que se pueden hacer videoconferencias cifradas, especialmente orientadas a organizaciones empresariales, instituciones, sistemas de defensa, etc.

¿Cuáles dirías que han sido los principales hitos de vuestra historia y qué dificultades y oportunidades habéis encontrado hasta ahora?

El primer gran hito fue pasar de prototipo a producto. Para esto fue necesario mucho contacto con los clientes, desarrollo de pruebas, tests de usabilidad y de las diferentes circunstancias que rodean al producto, es decir, probar muchísimo el producto hasta su primera versión.



Después, el producto se fue desarrollando y personalizando en función de las necesidades del cliente. En este sentido, ampliar las funcionalidades del producto para que contemplara también videollamadas fue el segundo gran hito.

Como empresa, también consideramos fundamental la interacción con las ventas, lo que nos condujo a la necesidad de plantear un *roadmap*, establecimiento de departamentos y sistematización de procesos, orientados a que el producto se adecuara siempre al cliente.

En cuanto a la evolución, es importante el salir fuera. Hemos recibido mucho apoyo del Spain Tech Center del ICEX en San Francisco y, sobre todo, apertura de mentalidad, sabiendo que en otros sitios están haciendo cosas parecidas o en fases de desarrollo similares a

las nuestras y no somos los únicos que nos enfrentamos a inversores, a presentaciones de producto, a tener que captar talento en una ciudad pequeña...

Respecto a las dificultades, una de ellas ha sido hacerse un hueco en un mercado en el que solo existían grandes empresas tradicionales, que además de tecnología de cifrado ofrecen otras cosas. A esto hay que añadir la dificultad de convertir las nuevas investigaciones científicas en productos consumibles, es decir, pasar de la ciencia al mercado. Es un

“Nuestro producto nos brindó la posibilidad de ser ejemplo de pequeña empresa española desarrolladora de este tipo de tecnología frente a grandes compañías del sector”.



“Queremos crecer de manera sostenida, pero constante, haciendo cosas pequeñas que puedan ser replicables y escalables”.

reto que sucede también en la biociencia o en otros campos.

La oportunidad la hemos encontrado en la innovación del producto, que nos ha permitido conseguir la patente, ahora también para los países del G20. En este momento tenemos, además, en proceso otras solicitudes. Nuestro producto nos brindó la posibilidad de ser ejemplo de pequeña empresa española desarrolladora de este tipo de tecnología frente a grandes compañías del sector.

¿Hay algún valor o diferenciación por el que hayáis apostado?

La versatilidad. Nuestro producto es 100 % tecnología, versátil, portable, 100 % software y aporta ventajas frente a la manera tradicional de hacerlo. No es fácil hacer visual-

mente atractivo el producto, pero la principal ventaja es que nos integramos dentro del producto del cliente, ofreciéndole una solución a medida. Nuestro objetivo es convertirnos en nuevos estándares para el cifrado del internet de las cosas.

¿Qué supuso para Enigmedia la financiación de Enisa?

El préstamo de Enisa fue esencial porque supuso el inicio de la financiación externa, al margen del capital de los socios. Fue, además, el primer enlace de la financiación privada, ya que el sello de Enisa aporta confianza con relación a otros inversores.

Asimismo, supuso un aprendizaje de cómo presentar los datos financieros, cómo relacionarse con otros inversores y adquirir también visión de negocio.

A nivel personal, en el ámbito de la comunicación, fue enriquecedor presentarnos a la selección del TED for Europe, el seminario en el Campus Madrid de Google y el proceso de selección posterior, todo coordinado por Enisa. Vemos un apoyo que va más allá de la financiación. Enisa no solo nos mira las cuentas y los números, sino que considera el aspecto innovador, ayudándonos y aportando ideas sobre cómo presentar bien nuestro proyecto.

El futuro de la empresa, ¿cómo os lo imagináis? ¿Qué proyectos nuevos tenéis?

Queremos crecer de manera sostenida, pero constante, haciendo pequeñas cosas replicables y escalables. No queremos crecer de manera desordenada. Debatimos y dedicamos tiempo a definir los procesos internos y a cómo desarrollar nuestra relación hacia el exterior. Ahora estamos hablando con inversores no solo españoles. A la larga pensamos que nos llevará a consolidarnos en diferentes sitios, por supuesto, manteniendo siempre los pies en el suelo.

Por otra parte, las relaciones externas que mantenemos suponen un apoyo.



<https://enigmedia.es>

Estamos abiertos a escuchar y a que nos orienten, pero también tenemos nuestra propia visión de futuro. Creemos que podemos crecer y ahí estamos.

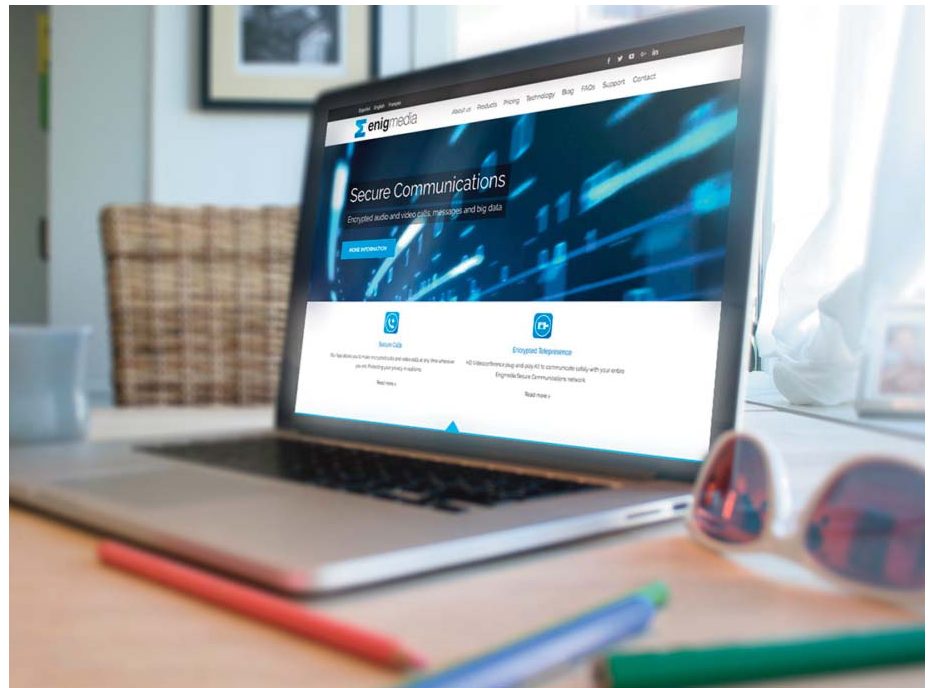
Respecto a los nuevos proyectos, estamos haciendo esfuerzos por construir una red de *resellers* y distribuidores, empezando por Europa y con misiones ahora en Sudamérica.

En cuanto a la tecnología, queremos convertirnos en estándares en el internet de las cosas. Y por último, desarrollarnos más en el campo de la comunicación satelital. Trabajamos con diversos grupos en España y la Unión Europea, porque interesa que haya tecnología europea en este sector. Esto supondría ampliar la cartera de negocio, pero es un primer paso.

¿De momento estáis solo en España?

En 2014 y 2015 Gerad e Iker estuvieron de manera alterna en Silicon Valley buscando apoyos financieros y también respaldo científico. Para nuestro *Advisory Board* conseguimos el apoyo del Dr. Whitfield Diffie, padre de la criptografía moderna, nombrado el pasado febrero premio Turing (considerado el “Nobel de la Informática”) y financiado por Google con un millón de dólares.

Fue un año bien invertido en Estados Unidos, aunque aún no podemos decir que tenemos un cliente allí usando nuestra solución de comunicaciones seguras. La internacionalización ha sido poco al uso. Por ejemplo, también nuestro asesor legal colabora con Enigmedia desde Londres, donde tiene su base, y está especializado en derecho de protección de datos personales.



“Nuestra principal ventaja es que nos integramos dentro del producto del cliente, ofreciéndole una solución a medida, protegiendo las organizaciones en su integridad, con dinamismo”.

Actualmente, estamos con misiones comerciales con ICEX en Colombia; estamos valorando Argentina y México, y tenemos otros distribuidores en varios países europeos. Pero la realidad es que, por el momento, el equipo de Enigmedia está centrado en San Sebastián y Madrid.

Tres consejos que daríais para que un proyecto empresarial alcance el éxito.

Uno. Cuidar al equipo humano, sean tres o cincuenta, escuchando y conociendo sus necesidades. Todos tienen que estar contentos y, sobre todo, en esta empresa se valora que cada uno tenga espacio por delante hacia el que crecer. Que nadie considere que ha llegado a desarrollar su máximo potencial, porque siempre se pueden buscar cosas nuevas que hacer, que aprender, ideas de otros sitios o nuevas propuestas a nivel interno.

“En Enisa hemos visto un apoyo que va más allá de la financiación”.

Dos. 2 Confiar en que tenemos una tecnología disruptiva y diferenciadora y ponerla en valor. No se trata solo de presentar de manera diferente las cosas o de aprovechar una necesidad del mercado. Efectivamente, son esas dos cosas, pero también la tecnología es ciencia y

una aportación novedosa con respecto a lo que había hasta ahora.

Tres. Buscar buenos socios financieros y comerciales. En el ámbito financiero, en nuestro caso, el primero fue Enisa y después los inversores españoles e internacionales. En el aspecto comercial, dejarse asesorar por socios comerciales y establecer una red de distribuidores, etc.

Estos son los tres consejos o normas que nosotros aplicamos y que pensamos que a otros les pueden servir.

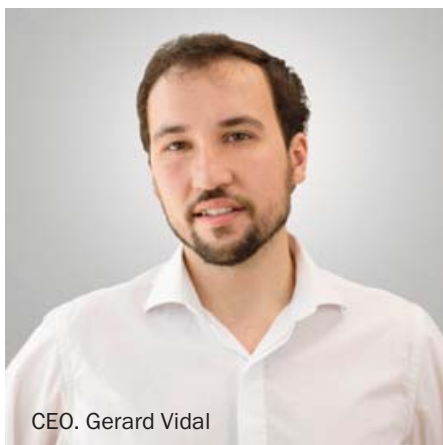
¿Hay alguna cualidad que tenga que tener el emprendedor?

Confianza en tu proyecto, paciencia y ponerle voluntad. Saber que habrá muchos días en los que te vas a

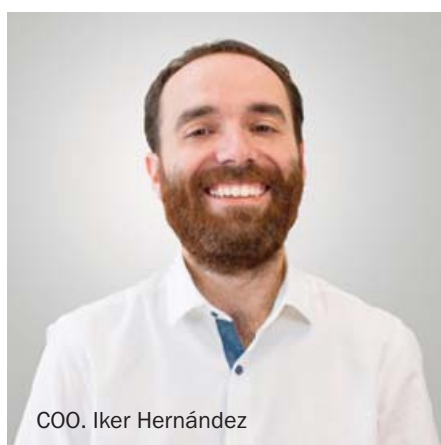
acostar cansado, pero que al día siguiente hay que tener decisión y constancia para volver a intentarlo. Uno se equivoca muchas veces y deshace camino, vuelve a empezar... Pero si tienes algo en lo que crees y en lo que estás embarcado —a veces será una persona del equipo la que tire más y otras veces será otra— persiste en ese empeño porque no es fácil, exige una implicación del 100 % de todas las personas que trabajan en una pequeña empresa. En los procesos de selección del equipo valoramos especialmente la actitud y capacidad de entrega. La formación es fundamental y, de hecho, colaboramos con instituciones académicas y tenemos gente



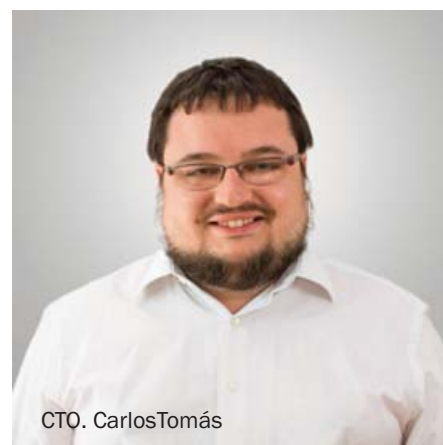
El equipo de Enigmedia



CEO. Gerard Vidal



COO. Iker Hernández



CTO. Carlos Tomás

Los socios de Enigmedia

Gerard Vidal Cassanya

gerard@enigmedia.es

CEO, doctorado cum laude en Física e Ingeniero de Telecomunicaciones. Emprendedor, ha logrado convertir los descubrimientos científicos en éxitos empresariales y soluciones a problemas globales.

Iker Hernández García

iker@enigmedia.es

COO, ingeniero y candidato a un MBA Internacional. Profesionalmente ambicioso y con buenas habilidades sociales y de liderazgo. Trata siempre de aprender y dar lo mejor de sí mismo.

Carlos Tomás Moro

carlos@enigmedia.es

CTO, ingeniero Industrial e ingeniero en Automática y Electrónica Industrial. Máster en Telemedicina y Bioingeniería. Interesado en redes de comunicación, streaming y seguridad informática. Perfil multidisciplinar y espíritu emprendedor.

muy bien formada. También es importante cierta tolerancia al fracaso, que después se puede compensar con un gran éxito o satisfacción personal. No hay estructura ni jerarquías que difuminen un trabajo bien hecho.

¿Algo más que nos quieras contar?

El pasado abril hemos estado en Miami en eMerge Americas, una convención para la innovación que tiene una sección de tecnología y ciberseguridad y que hace especial hincapié en las tecnologías de hispanos de todas las Américas, y en la que fuimos invitados varios españoles.

Conseguimos quedar segundos finalistas y fue una oportunidad excepcional para ampliar las relaciones con posibles clientes de las Américas.

“Si tienes algo en lo que crees y en lo que estás embarcado, persiste en ese empeño”.

Financiación de Enisa
75.000 € en 2013
enisa.es